Государственное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

«ПЕТЕРБУРГСКИЙ

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ МИНИСТЕРСТВА ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ РОСИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Кафедра «Экономическая теория»

Дисциплина: «Финансы и кредит. Рынок ценных бумаг»

Курсовая работа

на тему:

Страховые компании и пенсионные фонды на рынке ценных бумаг: международный опыт и Российская практика.

Выполнила:

студентка группы МК-609

Иванова Е.А.

Проверила:

Крутикова Л. И.

Санкт-Петербург

2008

**Содержание**

Введение

1. Проблемы и перспективы развития рынка страховых услуг (Российский и международный опыт)

1.1 Страхование, как один из важных факторов обеспечения стабильности социально-экономического развития страны

1.1.1 Страховой рынок в Российской Федерации

1.1.2 Зарубежный опыт организации страхового дела

1.2 Страхование и рынок ценных бумаг

2. Роль страховщиков

2.1 Страховщики как покупатели ценных бумаг

2.2 Страховщики в роли эмитентов собственных ценных бумаг

2.3 Страховщик как гарант (эмитент гарантийных обязательств)

3. Страховая отрасль - макроэкономический стабилизатор

4. Пенсионный фонд Российской Федерации: его становление и задачи деятельности

4.1.Формирование и расходование средств бюджета Пенсионного фонда РФ

4.2 Финансирование пенсионных выплат

Заключение

**Введение**

Рыночные преобразования в экономике России вызвали коренное изменение роли и места страхования в системе мер, обеспечивающих безопасность хозяйствующих субъектов, населения и российского государства в целом. Развитие отечественного страхового рынка стало одной из важных задач экономического реформирования страны. Ее решение способно во многом обеспечить непрерывность общественного воспроизводства.

Система воздействия на страховой рынок со стороны государства в России до сих пор окончательно не сформировалась. Неустойчивость этой системы вызвана не только внутренними факторами его развития, но и является прямым следствием макроэкономических процессов, наблюдаемых в реформирующейся экономике страны.

Актуальность темы исследования предопределена также незавершенностью разработки теоретической основы страхования вообще и выявления его особенностей в России, в частности.

Важно подчеркнуть особый характер внешней сферы развития российского рынка страховых услуг. В условиях переходного периода полного осознания необходимости страхования у российского населения еще нет. Оно носит фрагментарный характер. Общественная потребность в этом виде услуг значительна, но организационно она лишь начинает формироваться. Очевидно в этом одна из причин односторонности, а следовательно, и шаткости государственной политики в области страхования.

Вместе с тем, многие аспекты рынка страховых услуг и его государственного регулирования в теоретическом и методологическом плане исследованы недостаточно. Многообразие различных аспектов страхования, актуальность поиска новых подходов к решению проблемы эффективности государственного регулирования рынка страховых услуг обуславливает важность проведения дальнейших научных исследований в этом направлении.

**Глава 1. Проблемы и перспективы развития рынка страховых услуг (российский и международный опыт)**

**1.1 Страхование, как один из важных факторов обеспечения стабильности социально-экономического развития страны**

На протяжении всего исторического пути развития человеческое общество в каждой сфере своей деятельности сталкивается с разногласиями между природой и человеком, а также между отдельными субъектами общественных отношений. Эти разногласия предопределяют появление неблагоприятных событий - рисков, среди которых выделяют стихийные бедствия и несчастные случаи.

Отношения, которые складываются в обществе по этому поводу, имеют объективный характер и в своей совокупности формируют содержание экономической категории "страховая защита".

Специфика этой категории обусловленная такими признаками: случайностью риска; необычностью причиненного вреда; возможностью выражения вреда в натуральной или денежной форме; необходимостью предупреждения, преодоление следствий нежелательного события и возмещения причиненных ею убытков. Сущность страховой защиты состоит в накоплении и расходовании денежных и других ресурсов для осуществления мероприятий из предупреждения, преодоление или уменьшение отрицательного влияния рисков и возмещение связанных с ними потерь.

Для того чтобы система мероприятий по предупреждению, преодолению и возмещению потерь была реально возможной, необходимо часть валового продукта направлять на создание страхового фонда общества.

К фонду страховой защиты принадлежат централизованные натуральные и денежные резервы государства, децентрализованные фонды в части, которая используется на покрытие вреда, причиненного стихийными и другими непредусмотренными событиями, - самострахование, а также фонды, создаваемые методом страхования. в границах этих форм страховой защиты может существовать много видов фондов целевого назначения.

Размер и структура фондов, используемых с целью страховой защиты юридических и физических лиц, зависят от многих факторов. Прежде всего это - теоретические концепции формирования фонда, состояние развития экономики, соотношение между формами собственности, методы привлечения средств для реализации социальных программ, традиции населения, международные отношения и т.п..

Почти каждое министерство или ведомство на случай непредусмотренных обстоятельств имело в своем распоряжении фонды финансовой поддержки подчиненных им государственных предприятий. За счет ведомственных фондов могла предоставляться финансовая помощь на пополнение недостатка оборотных средств, которое возникало, как правило, из не зависимых от заемщика причин. Часто помощь предоставлялась на безвозвратных основах. Тем не менее предоставление такой помощи не регулировалось четкими нормами. Поэтому нередко средство шли на покрытие и таких убытков, которые предопределялось бесхозяйственностью в производственных формированиях, ошибочными решениями высших организаций.

На предприятиях целесообразно иметь фонд риска. Важно, чтобы средства, предназначенные для страховой защиты, постоянно находились в ликвидной форме.

Таким образом, необходимо отметить, что исследование факторов, которые влияют на конъюнктуру платежеспособного спроса на страхование в нашей стране, является ключевым условием для нахождения удовлетворительного ответа на вопрос о перспективах страхового бизнеса в России.

**1.1.1 Страховой рынок в Российской Федерации**

Как известно, уровень развития страхования в любой стране является весьма четким индикатором «рыночности» экономики. Там, где экономика слаба, страхование не может быть развитым, и, наоборот, сильная рыночная экономика требует высокого уровня страховой защиты.

Страхование является и важнейшим механизмом привлечения в экономику инвестиционных ресурсов. Например, страховые компании Европы, Японии и США управляют общим объемом вложенных в экономику средств на сумму в 4 трлн. долл.

Структура премий и выплат крупных и средних страховых компаний говорит об универсализации их деятельности. Не только исторически сложившиеся «универсалы» (ПСК, «РОСНО», «Альфа-Страхование»), но и кэптивы («СОГАЗ», «ЛУКойл», «Прогресс-Гарант») диверсифицируют свой портфель и выходят на свободный рынок с предложением услуг как для юридических, так и для физических лиц.

Динамику российского страхового рынка можно представить в виде таблицы 1.2.

Таблица 1.2

Показатели страхового рынка России, млрд. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Отрасли и виды страхования | 9 мес. 2005 | Прирост | 9 мес. 2004 | 3 кв. 2005 | Прирост | 3 кв. 2004 |
| Страховая премия (всего) | 391,6 | 7% | 365,8 | 128,2 | 12,7% | 113,7 |
| Добровольное страхование | 248,0 | -3% | 256,5 | 732 | -6,7% | 78,4 |
| страхование жизни | 39,1 | -56% | 88,1 | 5,8 | -78,7% | 27,0 |
| иное, чем жизнь | 208,9 | 24% | 168,4 | 67,4 | 31,2% | 51,4 |
| личное страхование | 52,1 | 23% | 42,3 | 11,1 | 13,8% | 9,7 |
| имущества | 143,7 | 24% | 115,5 | 52,1 | 38,2% | 37,7 |
| ответственности | 13,1 | 23% | 10,6 | 4,3 | 7,5% | 4,0 |
| Обязательное страхование | 143,6 | 31% | 109,3 | 55,0 | 55,8% | 35,3 |
| ОСАГО | 38,8 | 2% | 34,5 | 13,8 | 24,4% | 11,1 |
| ОМС | 99,8 | 50% | 66,7 | 40,9 | 74,5% | 23,4 |

Характеризуя динамику российского страхового рынка за 9 месяцев 2005 года, следует отметить:

все сегменты добровольного страхования иного, чем страхование жизни (личное страхование, страхование имущества и страхование ответственности) демонстрируют устойчивый, довольно однородный рост – 23–24%.

спад сбора премии по страхованию жизни продолжает оказывать значительное влияние на показатели рынка добровольного страхования в целом. В результате динамика всего рынка добровольного страхования отрицательна, по итогам трех кварталов он сократился на 3%.

динамика рынка обязательных видов страхования более рельефна: даже с учетом увеличения сбора премии по ОСАГО только на 13%, весь рынок обязательного страхования вырос на 31%. Данный рост следует объяснять увеличением объема страховых взносов по ОМС за прошедший год (на 50% - с 67 млрд. руб. до 100 млрд. руб.).

Динамика премий по отдельно взятому третьему кварталу более разнородна. Лидером по сбору премии в добровольном страховании является имущественное страхование. Занимая лидирующие позиции в абсолютных значениях объема собираемой премии (71% от объема премий по добровольному страхованию), имущественное страхование демонстрирует и самый высокий темп прироста сбора премии (38%). Для сравнения, темп прироста личного страхования – 14%, ответственности – 7%. Объем премии по страхованию жизни сократился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года почти в 5 раз, откатившись к уровню 1998 года. В результате, общий показатель сбора премии по добровольному страхованию сократился на 7% по сравнению с третьим кварталом 2004 года. Из-за отмеченной выше особенности роста объема взносов по обязательным видам страхования, общий сбор премии в третьем квартале вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 13%.

Итогом последовательного сокращения сборов премии по страхованию жизни и опережающих (по сравнению с добровольными видами страхования) темпов роста обязательных видов страхования (в первую очередь, ОМС) является постоянный рост доли обязательных видов страхования в общем сборе премии. Так, за третий квартал 2003 года этот показатель составил 25%, в 2004 г. – 31%, в 2005 г. – 43%. Следует предположить, что в среднесрочной перспективе доля обязательных видов страхования продолжит тенденцию к росту. Это будет, в первую очередь, связано с дальнейшим увеличением объемов премии, собираемых по ОМС за счет:

перераспределения отчислений ЕСН в пользу обязательного медицинского страхования. Так, согласно расчетам Правительства, перераспределение 0,3% ЕСН между ФФОМС и ФСС, увеличит отчисления на ОМС в 2006 году на 16,65 млрд. руб.;

увеличения количества субъектов федерации, где страховые медицинские организации включаются в процесс распределения средств территориальных фондов обязательного медицинского страхования (ТФОМС);

рост социальных отчислений с фонда оплаты труда по мере роста заработной платы и перевода ее в легальные формы начисления;

рост субсидий на медицинское обслуживание неработающего населения.

Развитие российского страхового рынка в ближайшие 2-3 года будет определяться как состоянием экономического окружения страхования, так и действиями самих страховщиков. Если говорить о макроэкономических параметрах, то в целом они благоприятны для развития страхового рынка. В целом можно говорить о том, что экономические последствия дела ЮКОСа для экономического климата в стране в основном преодолены – инвестиции в 1 полугодии выросли на 70%. А общий объем банковских кредитов, выданных предприятиям, вырос в первом полугодии на 37% и достиг 3,51 трлн. рублей. При этом ставки по кредитам остаются на низком уровне – около 11%.

Подводя итоги, следует отметить, что страхование еще не является жизненной необходимостью для большинства населения. Формирование национального страхового рынка еще продолжается, и, как следствие этого, существуют значительные различия в уровне профессионализма между лидерами страхового бизнеса и аутсайдерами.

**1.1.2 Зарубежный опыт организации страхового дела**

Американский страховой бизнес отличается огромным размахом и не имеет себе равных в мире. Американские страховые монополии контролируют примерно 50 % всего страхового рынка индустриально развитых стран мира. В США работает свыше 8 тыс. компаний имущественного страхования и около 2 тыс. компаний по страхованию жизни.

Каждый штат имеет свое страховое законодательство и свой регулирующий орган (надзор). Каждый штат выдвигает свои требования к минимальному уровню капитала, видам предлагаемого страхования, проводит ревизию подконтрольных страховых компаний, осуществляет общее регулирование страховой деятельности путем выдачи лицензии брокерам, агентам и самим страховым компаниям.

В США имеется два типа страховых компаний: акционерные общества и общества взаимного страхования. Государственных страховых фирм не существует. Акции акционерных обществ может приобрести как физическое, так и юридическое лицо.

Страховые компании осуществляют три типа страхования:

бекфиты (страхование жизни и здоровья, медицинское, пенсии, сберегательное и т.д.);

коммерческое (широкий спектр);

личное (подразумевается страхование строений, автомобилей и другого имущества граждан).

Законодательно предусмотрена специализация страховых компаний на проведении операций по страхованию жизни и имущества. Активы всех страховых компаний составляют примерно 1,6 трлн. долл. В среднем активы одной компании составляют 950 млн. долл., а на 12 крупнейших компаний приходится 45 млрд. долл.

Страховая индустрия в США является единственной, которая не подпадает под антимонопольное законодательство.

Деятельность всех страховщиков США тщательно анализируется тремя консалтинговыми компаниями, которые занимаются анализом состояния страховых фирм и ежеквартально издают каталоги по их работе. Они публикуют в печати официальные рейтинги страховых компаний по надежности для клиента и данные по состоянию их платежеспособности.

В США широко используется электронный банк данных по всем страховым компаниям, что дает возможность распределить компании по риску, размерам премии и т.д.

Страховой бизнес Великобритании на протяжении многих лет концентрируется в Лондоне как мировом финансовом центре. Крупнейший Лондонский международный страховой рынок обслуживает финансовые потоки ряда стран и компаний. Авторитет Лондонского международного страхового рынка опирается на значительный кадровый потенциал специалистов страхового дела, высокоразвитую инфраструктуру рынка, а также присутствие здесь широко известной за пределами Великобритании страховой корпорации "Ллойд". В Лондоне расположены представительства или дочерние структуры всех крупнейших страховых компаний мира. Здесь сконцентрированы также центральные офисы всех крупнейших международных страховых и перестраховочных брокеров. Работает старейшее (основано в 1760 г.) и наиболее авторитетное классификационное общество - Регистр судоходства "Ллойд". В Лондоне расположены штаб-квартиры ряда международных страховых организаций, а также некоторые структуры национального страхового рынка (Институт лондонских страховщиков, Институт дипломированных страховщиков и др.), деятельность которых носит международный характер.

Личное страхование в Великобритании сконцентрировано в специализированных страховых компаниях, пенсионных фондах, а также инвестиционных компаниях (строительных обществах), осуществляющих продажу недвижимости населению. За последние десять лет отмечается устойчивый рост сбора страховых платежей.

Страховой рынок Германии характеризуется динамичным развитием. Ежегодный прирост объема поступления страховых платежей составляет в Германии 10%. Личное страхование в структуре национального страхового рынка занимает около 37%. Медицинское страхование, которое пользуется несколько меньшей популярностью, чем в других странах Западной Европы, составляет около 12% общего объема поступления страховых платежей. Имущественное страхование занимает 51% национального страхового рынка в Германии.

Доходы от страховой деятельности являются объектом налогообложения. В целом применяется 50 %-ная ставка налогообложения прибыли от страховой деятельности. Налогом 80 % облагаются страховые премии по всем заключенным договорам страхования, кроме договоров страхования жизни. Налог на добавленную стоимость в отношении сумм страховых премий, поступающих на банковский счет страховщика, не применяется.

**1.2 Страхование и рынок ценных бумаг**

«Страховой и фондовый рынок в современных условиях - это две теснейшим образом взаимно переплетенные системы. Масштабы денежных потоков среднего зарубежного страховщика на фондовом рынке часто бывают сопоставимы с объемом его операций с клиентами по прямому страхованию и превышают размеры перестраховочных операций. Статистика говорит о том, что без доходов от участия в операциях с ценными благами при сложившихся ценах и убыточности большинство западных страховщиков просто не смогли бы выполнять обязательства перед клиентами.

Казалось бы, страховой и фондовый рынки - это непосредственные конкуренты за, в сущности, ограниченные средства инвесторов, в том числе такие стратегические источники, как временно свободные средства институциональных инвесторов или пресловутые "чулочные" сбережения населения. Каким же образом эти "конкуренты" оказались в положении, когда один не только не мешает развитию другого, но и, напротив, оказывает на него самое благоприятное влияние? Ответ на этот вопрос лежит в общей сущности финансового перераспределения, которое проходит как с помощью страхования, так и через инструменты фондового рынка.

В принципе такая общность характерна для всех финансовых рынков как особых механизмов стоимостного распределения, а точнее - перераспределения денежных потоков. При этом они являются в определенном смысле альтернативными возможностями для инвестора, так как нередки случаи, когда фактически одинаковую финансовую услугу можно приобрести и у страховщика, и у брокера, и у финансового консультанта, и в негосударственном пенсионном фонде, и в банке. Таким образом, при одинаковых сущности и содержании операций, различны только формы их предоставления и оформления (маркетинговой "упаковки"). Однако такая альтернативность - это не столько конкуренция, сколько взаимное переплетение разных финансовых структур в пользу друг друга, объединение сетей продаж своих услуг. Ресурсы же, аккумулируемые через страховой или любой другой финансовый рынок, в конечном итоге все равно движутся в одном направлении, а именно в сферу реального производства, так как только там производится совокупный общественный продукт, создается новая стоимость, а все финансовые рынки ее только обслуживают или распределяют. (В развитых странах движение капитала в производственную сферу идет в основном через рынок ценных бумаг, но возможны и другие пути.)

Более того, многими зарубежными специалистами сейчас отстаивается идея комплексного финансового сервиса, предоставляемого клиентам в рамках крупных финансово-инвестиционно-страховых холдингов. Клиенту предлагается не какая-то отдельная страховая или финансовая услуга, а комплексное обеспечение безопасности его финансов. Например, физическому лицу, накапливающему дополнительную пенсию, может быть предложено комплексное обслуживание, включающее накопление пенсии, рисковое страхование, инвестиции, управление капиталом, информационное обслуживание, любые другие составляющие (вплоть до скидок в супермаркетах). Есть комплексные программы для корпораций, системы малого бизнеса и др.

К сожалению, в России все эти проблемы пока еще рассматриваются чаще под рубрикой "Зарубежная практика" или, в лучшем случае, "Перспективы развития рынка".

Инвестиционные возможности страховщиков на рынке ценных бумаг используются недостаточно, прежде всего в силу слабости самого фондового рынка. Разработка специальных "страховых" ценных бумаг ведется еще со времен августовского кризиса 1998 года и до сих пор не завершена. Западные комплексные финансово-страховые продукты к нашим условиям адаптируются плохо, а отдельные попытки отечественных страховщиков придумать что-то свое - пока единичные и не делают погоды на рынке. Однако необходимость, по примеру западных коллег, лучшего осознания пользы сотрудничества с другими финансовыми рынками и более широкого его применения в практике страхования сомнения не вызывает.

Все это подтверждает актуальность поднятого нами вопроса. Поэтому далее мы рассмотрим отдельные, наиболее значимые стороны взаимопроникновения страхового и фондового рынка.

**2. Роль страховщиков**

**2.1 Страховщики как покупатели ценных бумаг**

В западной практике страховая компания - это финансово мощный субъект экономики, а следовательно серьезный институциональный игрок на рынке ценных бумаг. При этом инвестиции в ценные бумаги осуществляются как за счет средств страховых резервов, так и из собственных средств страховщиков. При этом общий ежегодный объем инвестиций страховщиков в ценные бумаги может даже значительно превышать объем собранной премии.

Особенность роли страховщиков как покупателей на рынке ценных бумаг в том, что будучи, по сути, универсалами, способными по своему финансовому положению вести абсолютно любые инвестиционные операции - от краткосрочных до долгосрочных, от сверхрискованных до безрисковых и т.п., страховые компании па деле оказываются весьма консервативными инвесторами. И дело здесь не столько в экономических, сколько в юридических и маркетинговых причинах.

Пополнить ряды откровенных финансовых спекулянтов страховщикам в любом случае не дают строгие требования государственного надзора. Впрочем, к этому не располагает и преимущественная долгосрочность страховых операций. Тот же страхнадзор, ограничивая направления инвестиций по видам активов, вполне определенно ориентирует их на весьма осторожную инвестиционную политику. В Германии, например, инвестиции в высокорискованные ценные бумаги вообще запрещены, а в Соединенных Штатах в них можно размещать не более 1% активов. В Великобритании вложения в различные типы негосударственных ценных бумаг ограничивают 1-5%, причем в акции и долговые обязательства, приобретаемые по договорной цене, можно направлять не более 0,1%, в долговые обязательства (облигации) под залог земли - 5%, в акции и облигации строительных обществ - 1-2,5% (в зависимости от срока оплаты) и др. Следует отметить, что аналогичные российские нормы в целом гораздо мягче, чем западные, к тому же и детализация по типам ценных бумаг, свойственная зарубежным правилам, у нас почти отсутствует. Кроме того, в некоторых странах действует прямое требование размещать средства в ценные бумаги государства (считающиеся на западе безрисковыми), обеспечивая тем самым не только защиту страхователей, но и стабильное размещение части государственного долга. В России аналогичная норма де-факто действовала до августа 1998 года, и все помнят, чем это кончилось.

Рискованная инвестиционная политика в условиях принятой на Западе прозрачности инвестиций для клиента поставит под угрозу сбыт страховых продуктов. Хотя страховщик -покупатель чужого риска, рисковать сам он не имеет права. Погоня за сверхдоходностью обойдется ему не только в финансовые потери, которые, кстати, при умелом подходе и в нормальной экономической обстановке вовсе не обязательны. Кроме того, расплатой за инвестиционную неразборчивость будет потеря самого главного - доверия клиентов, их уверенности в надежности компании, что в конечном итоге гораздо важнее.

**2.2 Страховщики в роли эмитентов собственных ценных бумаг**

Как представители весьма капиталоемкой отрасли, страховщики вынуждены выходить на рынок ценных бумаг и с противоположной стороны - как крупные получатели долевого и долгового привлеченного капитала. Это значит, что они вынуждены становиться эмитентами собственных акций и облигаций.

Действуют они в рамках общих требований, и эмиссионная деятельность их мало чем отличается от компаний других отраслей. По масштабу суммарной эмиссионной деятельности и особенно по обращению ценных бумаг на вторичном рынке страховая отрасль является далеко не чемпионом, значительно отставая от банков или крупных финансово-промышленных корпораций. Однако роль отдельных крупных страховых открытых акционерных обществ оценивается как весьма серьезная. Для России это направление вообще не является актуальным, а например, в США или Германии открытая продажа акций страховых компаний всем желающим - вполне нормальная практика.

К тому же и здесь в принципе есть место ограничительным действиям органов страхового надзора - могут вводиться специальные пакеты требований к отчетам страховщиков перед своими акционерами, дополнительные разрешительные процедуры при выпуске ценных бумаг и др. В частности, в той же Германии Федеральное ведомство по надзору за страховой деятельностью провозглашает своей задачей защиту интересов не только страхователей, но и владельцев акций страховых компаний: при возникновении спорных ситуаций акционер вправе пожаловаться в надзор, который будет участвовать в процедуре урегулирования спора на стороне акционера, оказывать ему консультативную помощь и т.п.

Однако сегодня страховщики не ограничиваются традиционным привлечением капитала через фондовый рынок. Теперь эмиссия ценных бумаг может рассматриваться как вариант передачи риска. Речь идет о так называемых облигациях на катастрофы, выпущенных рядом западных перестраховочных обществ. Они представляют собой финансовый инструмент смешанного типа. Покупателю облигации предлагается повышенная доходность (по сравнению с обычными облигациями), но если произойдет оговоренное катастрофическое событие (например, землетрясение или иное крупномасштабное природное бедствие), то он теряет и проценты, и часть вложенной суммы, а иногда и всю ее. Страховщик-эмитент предлагает инвестору-держателю облигации сыграть в своеобразную рулетку; инвестор ставит на то, что землетрясения - это вообще-то довольно редкие явления, поэтому если повезет, то он может рассчитывать на сверхдоход. К тому же в отличие от обычных портфельных инвестиционных рисков вероятность катастроф абсолютно не зависит от динамики макроэкономического цикла, следовательно, принятие в портфель "катастрофической" ценной бумаги позволяет диверсифицировать вложения и взаимно погасить риски. Страховщик же, наоборот, ставит на то, что. если катастрофа все-таки произойдет, он гарантированно покроет убытки за счет привлеченных таким образом средств (оказывающихся на поверку более дешевыми, чем любые другие способы нейтрализации катастрофического риска - привлечения кредитных ресурсов, перестрахования, отказа от принятия риска и др.) Если же она не произойдет, то страховщик не останется в большом убытке, так как в принципе он скорее всего все равно должен был бы привлекать заемные средства инвесторов, пусть и ненамного более выгодных для него условиях.

В принципе такая деятельность для страховщика не может расцениваться как чисто эмиссионная, так как это уже не просто торговля облигациями, а перераспределение риска за плату, близкое по своей сути скорее к перестрахованию. Такое явление в зарубежной литературе получило название "секьюритизация". На наш взгляд, оно имеет большие перспективы, так как повышает емкость страхового рынка и полноту защиты от катастрофических рисков. При этом сокращается (по сравнению с перестраховочными каналами) число ступеней перераспределения риска и затраты на его организацию, а следовательно, в конечном счете уменьшается стоимость услуг для страхователей. Упоминаний в российской прессе об участии наших страховщиков или инвесторов в подобных проектах пока нет, вероятно, в силу низкой капитализации нашего рынка.

Страховщики принимают на страхование риски инвесторов либо инвестируемых ими корпораций (эмитентов)

Немаловажным условием привлекательности ценных бумаг является наличие у их эмитента договора страхования с надежным страховщиком. Простое упоминание о том, что, например, риск какого-то малоизвестного эмитента или организатора инвестиционного проекта застрахован, к примеру, в Ллойде, дает основания полагать, что инвестиции являются надежными (поскольку уважающий себя страховщик, прежде чем выдать полис, произведет детальную проверку проекта, которая не под силу рядовому инвестору).

В принципе здесь страховщикам отводится роль управления риском в широком смысле этого слова, то есть это не только собственно страхование, но и оценка риска, отказ от страхования объектов с повышенной рискованностью (стимулирующий их владельца устранять риск и проводить снижающие риск мероприятия), превентивная деятельность за счет средств страховых резервов и т.п. Заметим также, что даже по инвестиционным проектам, реализуемым зарубежными инвесторами в России, страхование считается обязательным условием.

**2.3 Страховщик как гарант (эмитент гарантийных обязательств)**

По законодательству многих стран, в том числе и России (ст. 368 ГК РФ), страховые организации наравне с банками и небанковскими кредитными учреждениями могут выступать гарантом, то есть выдавать гарантии по обязательствам клиентов. При этом, поручаясь за клиента, страховая организация берет на себя обязанность в случае его несостоятельности оплатить его долги третьим лицам. Действительно, в ряде случаев страховщику целесообразно не страховать определенный риск (например, невозврат заемных средств), а лишь поручиться за его носителя.

Наличие гарантии крупной страховой организации также служит хорошим аргументом при определении надежности инвестиций, поэтому выдача гарантий на зарубежных рынках широко распространена. Для такой деятельности отводится специальный класс (вид) страховых операций, юридически регламентированный на уровне актов органов страхового надзора. В российских "Условиях лицензирования..." такого вида страхования не предусмотрено, однако это не означает, что российские страховщики не могут выдавать гарантии. Напротив, закон позволяет это делать, следовательно, выданная страховщиком гарантия будет признана действительной.

**3. Страховая отрасль - макроэкономический стабилизатор**

Использование страхования способствует бескризисному развитию экономики, а следовательно, благоприятно для рынка ценных бумаг. Как уже упоминалось выше, фондовый рынок весьма подвержен конъюнктурным колебаниям, связанным как с фазами макроэкономического цикла, так и с действием других факторов.

Страхование как финансовый механизм обеспечения непрерывности, бесперебойности и сбалансированности рыночной экономики способствует оптимизации макроэкономических пропорций общественного воспроизводства. При возникновении крупных природных или техногенных катастроф, охватывающих значительные территории и многочисленные предприятия, возмещение соответствующего ущерба через систему страхования имеет позитивные последствия для финансов страны вообще. Не говоря уж о том, что страховой сектор (особенно долгосрочное страхование жизни) как источник "длинных" денег сам по себе за счет своего стабильного инвестиционного поведения, позволяет поддерживать в национальной экономике способность к устойчивому экономическому росту независимо от циклических колебаний. Поэтому в развитых странах от уровня развития страхования, в особенности накопительного страхования жизни, во многом зависит состояние кредитно-денежной системы и инфляция, а следовательно - уровень и качество инвестиционной активности.

В целом, завершая наше краткое исследование, заметим, что потенциал взаимодействия страхового и иных финансовых рынков велик и в отличие от зарубежных стран, где он используется по максимуму, России еще только предстоит его освоить. Даже официально употребляемая величина охвата страхованием 10% от потенциально возможных рисков (цифра, на наш взгляд, несколько завышенная) позволяет сделать вывод о том, как много недополучает экономика вследствие неполного использования возможностей страхования. Однако даже в условиях такого "ограниченного" развития страхования видно, что страховой рынок имеет с другими финансовыми рынками, в частности с рассмотренным нами рынком ценных бумаг, прямую и обратную связь. Поэтому от того, насколько стабильно будет расширяться страхование, зависит не только решение его внутриотраслевых проблем, но и связанных с этим макроэкономических задач.»1

**4. Пенсионный фонд Российской Федерации: его становление и задачи деятельности**

Государственное пенсионное страхование в России зародилось в начале двадцатого века, что было гораздо позднее, чем в большинстве развитых стран. В своем развитии оно охватило только небольшую часть населения России, только высшие слои населения могли пользоваться им. Но после революции 1917 года оно было практически отменено.

Пенсионный фонд имеет огромное влияние на экономику страны, так как главной целью его является – обеспечить заработанный человеком уровень жизненных благ путем перераспределения средств во времени и в пространстве – где бы человек ни жил, он своим трудом и прошлыми социальными отчислениями гарантирует себе определенный прожиточный уровень в будущем.

Пенсионный фонд своими средствами обеспечивает выплату ежемесячных пособий, пенсий людям которые в силу определенных обстоятельств не могут обеспечить свое проживание, в том числе пенсионеров. Так, средства расходуются на выплаты государственных пенсий, пенсий инвалидам, венным, компенсации пенсионерам, пособий для детей в возрасте от 1,5 до 6 лет и на многие другие социальные цели. Таким образом определяется его важное социальное значение.

Пенсионный фонд РФ должен обеспечивать сбор страховых взносов, необходимых для финансирования выплат государственных пенсий, полнее используя в этих целях данные ему права, так как начиная с 1995 года доходов Пенсионного фонда от страховых взносов не хватает для обеспечения его расходов и для выплаты пенсий требуются дотации из федерального бюджета. Выплачиваемые пенсионные пособия все меньше отвечают своему социально-экономическому значению – обеспечивать достойный уровень жизни людям не имеющим трудовых доходов. Таким образом, можно сделать вывод, что выполнение социальных целей государства является основной задачей пенсионного фонда РФ, и что такая задача только ему под силу, так как бюджет Российской Федерации не справляется даже с собственными задачами и переложение такой задачи на его плечи оказалось бы непосильной ношей для него.

**4.1 Формирование и расходование средств бюджета Пенсионного фонда РФ**

Материальным источником любого внебюджетного фонда является национальный доход. Преобладающая часть фондов создается в процессе перераспределения национального дохода. Основные методы мобилизации национального дохода в процессе его перераспределения при формировании фондов - специальные налоги и сборы, средства из бюджета и займы.

Расходы на пенсионное обеспечение – это самый объемный поток социальных трансфертных платежей в России. В течение последних трех лет эти финансовые потоки составили от 25 до 47 процентов по отношению к расходам федерального бюджета. На 1 января 1999 года в нашей стране насчитывалось более 38,5 миллионов пенсионеров, это более 1/5 всего населения России.

За последние четыре года поступления в Пенсионный фонд РФ возросли более чем в 13.8 раза. Основной источник доходов фонда – это страховые взносы работодателей и работающих граждан. Работодатели ежемесячно уплачивают страховые взносы одновременно с получением в банках и иных кредитных учреждениях средств на выплаты работникам за истекший месяц. Этот срок устанавливается не позднее 15 числа месяца, за который исчислены страховые взносы. В таком же порядке работодатели начисляют и уплачивают обязательные страховые взносы с работников, включая работающих пенсионеров. Страховые взносы в Пенсионный фонд начисляются на все виды заработка (дохода) в денежной или натуральной формах, независимо от источника их финансирования, в том числе с учетом штатных, нештатных, сезонных и временных работников, а также работающих по совместительству или выполняющих разовые, случайные и кратковременные работы. На долю Пенсионного фонда РФ приходится почти 75 процентов средств внебюджетных социальных фондов.

В доходы Пенсионного фонда Российской Федерации кроме обязательных взносов поступают также:

средства федерального бюджета, направляемые через Пенсионный фонд РФ на целевое финансирование выплаты государственных пенсий и пособий;

средства Фонда социального страхования;

доходы от обслуживания счетов Пенсионного фонда РФ банками;

средства, возмещаемые Государственным фондом занятости населения РФ по расходам на выплату досрочных пенсий безработным гражданам;

пени и финансовые санкции;

добровольные взносы юридических и физических лиц.

При отсутствии у Пенсионного фонда собственных средств на финансирование выплат пенсий могут направляться полученные в банках кредиты и краткосрочные ссуды из местного бюджета.

Уплата страховых взносов в ПФ РФ перечисленными работодателями носит обязательный характер, причем платежи должны производиться ежемесячно - в срок, установленный для получения оплаты труда за истекший месяц. Уплата начисленных взносов производится путем безналичных расчетов со своих расчетных или текущих счетов на счет ПФ РФ по месту регистрации в качестве плательщиков взносов.

При нарушении установленных сроков уплаты взносов (независимо от причин нарушения) невнесенная сумма считается недоимкой и взыскивается отделением ПФ РФ с начислением пеней.

Средства Пенсионного фонда направляются на выплату:

государственных пенсий по возрасту, за выслугу лет, при потере кормильца;

пенсий по инвалидности;

пенсий военнослужащим;

компенсации пенсионерам;

материальной помощи престарелым и инвалидам;

пособий на детей от 1,5 до 6 лет, одиноким матерям, на детей инфицированных вирусом иммунодефицита;

пострадавшим от аварии на Чернобыльской АЭС;

также в бюджете на 2000 год заложены средства на проведение индексации всех видов государственных пенсий.

За счет средств Пенсионного фонда финансируются программы по социальной поддержке инвалидов, пенсионеров, детей; осуществляются единовременные денежные выплаты.

Выплаты государственных пенсий и пособий занимают наибольший удельный вес в общем объеме расходов Пенсионного фонда. Наряду с ними осуществляются целевые выплаты государственных пенсий и пособий на возвратной основе из федерального бюджета. Это расходы на собственно выплату пенсий, а также расходы по их доставке и пересылке. Часть средств Пенсионного фонда используется на капитальные вложения и проектные работы, разработку и ввод в эксплуатацию автоматизированной системы фонда, подготовку и переподготовку кадров, содержание органов Пенсионного фонда, возврат краткосрочных ссуд и полученных от коммерческих банков кредитов.

**4.2 Финансирование пенсионных выплат**

Финансирование выплаты пенсий осуществляется за счет средств Пенсионного фонда, образуемых за счет уплаты страховых взносов работодателями и гражданами в Пенсионный фонд, и ассигнований из федерального бюджета. За счет второго источника осуществляется выплат пенсий военнослужащим и приравненным к ним по пенсионному обеспечению гражданам, их семьям, а также социальных пенсий, кроме того, начиная с 1998 года, этими средствами финансируются расходы на выплату пенсий за периоды, не связанные с уплатой страховых взносов в ПФ РФ. Остальные пенсии финансируются за счет средств Пенсионного фонда России.

Базовый объем расходов на выплату государственных пенсий в бюджете Пенсионного фонда определяется в соответствии с Законом Российской Федерации “О государственных пенсиях в РФ”, по нормам пенсионного законодательства, без учета расходов на выплату пенсий, исходя из применения индивидуального коэффициента пенсионера, установленного Федеральным законом от 21.07.97 №113-ФЗ “О порядке исчисления и увеличения государственных пенсий”, а также без учета дополнительных расходов на реализацию Федерального закона от 28.03.98 №43-ФЗ “О внесении изменений и дополнений в статью 112 Закона Российской Федерации “О государственных пенсиях в Российской Федерации”, некоторых других законодательных актов и указов Президента РФ.

С 1 августа 2008 годаувеличенабазовая часть трудовой пенсии, страховаячасть проиндексирована на 8%. Государственные пенсииувеличены на 15%

**Основание:**

- Федеральный закон от 01.11.2007 № 244-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях повышения уровня материального обеспечения отдельных категорий граждан»;

- Федеральный закон от 01.12.2007 № 312-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О трудовых пенсиях в Российской Федерации»;

- Постановление Правительства РФ от 21.07.2008 № 548 «Об утверждении коэффициента индексации с 1 августа 2008 года страховой части трудовой пенсии.

**Заключение**

Происходящие в России преобразования экономики и политической структуры обостряют многие проблемы. В обществе продолжается более активное расслоение по уровню жизни, обостряются многие социальные проблемы.

Падает уровень жизни многих категорий населения и соответственно увеличивается число людей, которым необходимы различные виды социальной поддержки. Вместе с тем существует устойчивая тенденция сокращения бюджетных ассигнований, направляемых на эти цели.

В нашей стране сложившаяся в советский период система социальной защиты населения при происходящих переменах в России не может отвечать нуждам и потребностям общества, так как она во многом уже исчерпала себя. Уровень совокупного дохода зачастую не достигает прожиточного минимума, снизился уровень охраны труда, медицинского обслуживания, социального страхования. Это привело к ухудшению социальной защищенности всего населения, как работающего, так и неработающего (пенсионеров, инвалидов, домохозяек и т.д.).

Стране необходима комплексная система страхования, которая бы предполагала:

- приоритет развития реальной экономики;

- использование накоплений населения и предприятий для инвестирования прогрессивных отраслей экономики;

- повышение уровня жизни населения на основе роста производительности труда и развития гарантий сохранности вкладов населения и инвестиций зарубежных граждан и фирм;

- формирование современной системы наук, образования, здравоохранения на основе достижений научно-технической революции;

- максимальное расширение контактов России с другими странами при условии повышения экономической безопасности страны, увеличения числа рабочих мест и повышения конкуренте-способности российских предприятий.

Предпосылками для дальнейшего развития страхового дела в нашей стране являются не только наметившаяся финансовая стабилизация и оживление экономики, но и становление источников такого развития. Во-первых, укрепление негосударственного сектора экономики: частный предприниматель (собственник) в силу своей экономической обособленности от государства вынужден страховать свои риски. Во-вторых, источником спроса на страховые услуги является рост объемов и разнообразия частной собственности физических и юридических лиц. При этом важное значение имеет развитие рынка недвижимости и ипотечного кредитования жилищного строительства, а также приватизация государственного жилого фонда. В-третьих, важным источником развития страхового рынка является сокращение некогда всеобъемлющих гарантий, предоставляемых системой государственного соцстрахования и соцобеспечения. Сегодня отсутствие гарантий должно восполняться различными формами личного страхования. И наконец, в-четвертых, снятие "железного занавеса" между Россией и странами мира многократно увеличило поездки граждан за рубеж (круизы, туры, шопинг-туры, спортивные выступления, отдых, деловые поездки и т. п.), что в свою очередь требует увеличения и качественного совершенствования страховых услуг, профессиональной подготовки кадров в области страхования.

**Список литературы**

1. Учебное пособие, Т.А.Батяева, И.И.Столяров, Рынок ценных бумаг, глава 1, Москва, ИНФРА-М, 2007 г.
2. Учебное пособие, А.Н.Лякин, А.А.Лапинскас, Рынок ценных бумаг, глава 1, Санкт-Петербург, ПОИСК, 2001 г.
3. Учебное пособие, Л.С.Глухарёв, А.А.Лапинскас, А.Е.Викуленко, Финансы и кредит, глава 5, ч.5.2; 5.3, Санкт-Петербург, 2005 г.
4. Жилкина М., "Российский страховой бюллетень", 2000 г., № 7, с. 28-32
5. http://www.glossary.ru/ - Служба тематических толковых словарей
6. http://pfrf.ru/ - Пенсионный фонд Российской Федерации
7. http://www.insur-info.ru/ - Страхование сегодня